

WebX 數字矩陣服務 助內地製造開拓國際

香港「內聯外通」 打造企業出海樞紐

獨角獸在香港

出海篇

創新聚合

獨角獸企業若要從本土市場邁向全球，善用國際金融中心的專業服務體系與全球商業網絡，往往是實現跨越式發展的關鍵路徑。香港作為連接內地與世界的「超級聯繫人」，正為這類企業提供獨一無二的平台支撐。全球數字控股集團 (WebX) 扎根香港多年，以這座城市為全球樞紐，構建串聯產業、用戶、服務與資本的創新聚合生態。集團董事會主席莊濟勇指出，香港兼具「內聯外通」的天然稟賦，集團將其視為對接內地產業與國際市場的戰略樞紐及運營總控台。

大公報記者 李樂兒

全球獨角獸大會

GLOBAL UNICORN SUMMIT

莊濟勇 (圓圖) 認為，香港最大的優勢在於既理解中國企業，又熟悉國際規則。未來，香港應將這份「雙向理解」進一步轉化為企業可直接應用的具體解決方案，從現階段的「資源鏈接平台」升級為「企業出海中樞」，不僅能充分發揮其獨特優勢，亦有助於優化本地產業結構。

融資便捷 專業服務齊備

莊濟勇指出，具體而言，香港在企業國際化進程中扮演三重關鍵角色。首先，香港是資本連接平台。企業可以通過香港接觸海外銀行、投資基金、家族辦公室、證券市場及國際資本，為不同發展階段匹配融資和資本服務。

其次，香港是國際規則和專業服務的聚合中心。莊濟勇認為，香港匯聚法律、會計、稅務、知識產權、品牌、物流、檢測認證及爭議解決等專業機構，可以幫助內地企業按照國際規則建立公司治理和跨境經營體系。

此外，香港是全球合作的樞紐。香港既熟悉中國內地產業和供應鏈，又擁有面向東南亞、中東及歐美市場的國際網絡，能夠幫助企業尋找區域合作夥伴和專業人才。

WebX 深耕數字領域八載，以「Web3+AI」雙輪驅動技術與模式創新，成功打造獨特的「三角融合閉環生態圈」與「五位一體數字大模型」，將WebX主網、鏈商貿易、鏈遊娛樂、支付社交、資本交易五大核心板塊深度耦合，形成覆蓋數字經濟全鏈路的生態體系。目前，集團在美國、馬來西亞、阿聯酋、中國深圳均設有分部，構建起跨洲聯動的數字產業矩陣。

在協助中國製造、中國品牌及相關企業拓展海外市場過程中，WebX 主要提供四種業務模式，包括平台接入、區域共建、內容合作以及產業與資本協同。

促進企業國際化經營

莊濟勇特別指出，對於具備長期發展潛力的企業和項目，集團將根據實際情況連接產業合作夥伴、香港專業服務機構及合規資本資源，支持企業由產品出口逐步走向品牌化和國際化經營。

現時，WebX 已經與阿聯酋、馬來西亞、越南等區域團隊推進合作並簽署相關協議，同時形成覆蓋多個國家和地區的合作夥伴網絡，可覆蓋東南亞和中東地區。莊濟勇表示，集團未來將繼續深耕東南亞、中東等已經具備合作基礎的市場，完善本地商戶、渠道、供應鏈及服務夥伴網絡。在區域模式得到驗證後，再根據市場需求和合規條件複製到其他國家和地區，比如非洲、歐盟、美國。

▲香港是資本連接平台，在企業國際化進程中扮演關鍵角色。AI製圖

- 香港平台五大優勢
- 1「內聯外通」優勢

2國際金融與資本中心地位

3對接國際規則與專業服務標準

4全球商業網絡與人才匯聚

5自由經濟體制與資訊流通

經驗之談

隨着越來越多中國新興產業企業加速國際化布局，因對當地法規、市場文化及消費習慣認知了解不足，部分企業遭遇「水土不服」的情況。全球數字控股集團董事會主席莊濟勇指出，當前高成長企業出海的關鍵已不在產品本身，而在於能否在新市場中建立長期經營能力。他強調，出海是一套「組合拳」，而非單點突破。

莊濟勇認為，中國企業在產品品質與產能方面具備全球競爭優勢，但要實現成功出海，需重點關注以下五大方面：首先是做好市場判斷。不同國家在消費能力、渠道結構、文化習慣和監管環境上差異巨大，企業需審慎評估自身產品與目標市場的匹配度，並選擇恰當的市場進入策略。

其次，是品牌定位和表達的本地化。本地化不是簡單的語言翻譯，而是重新理解當地用戶的需求、價格偏好、消費習慣和信任機制。

「不是簡單複製國內模式」

第三，是渠道和用戶關係。企業不能長期依賴外部平台購買流量，應有計劃地建立自有商戶網絡、社群生態、會員體系及用戶運營能力。

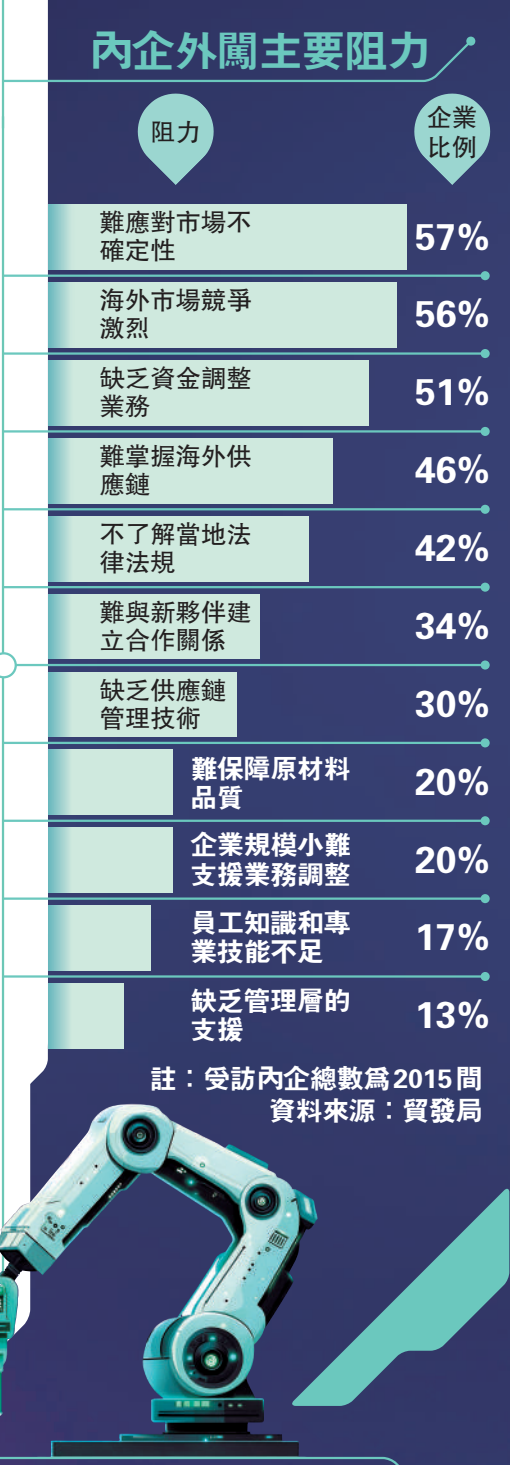
第四是跨境服務。企業必須全面應對支付結算、物流倉儲、稅務關務、售後服務、數據隱私、知識產權、產品認證和ESG等要求。

最後是資本與組織能力。海外市場投入周期較長，企業既需要與發展階段相匹配的資金支持，也需要培養能夠協調總體戰略、本地團隊執行和合作夥伴網絡的國際化人才。

「出海不是國內模式的簡單複製，而是企業在新市場中的第二次創業。」莊濟勇總結道，真正的全球化不在於「進入多少國家」，而在於「在多少市場建立了可持續經營能力」。

五招「組合拳」 產品出海事半功倍

▲中國產品在品質與產能方面都具備全球競爭優勢。圖為外國遊客在深圳大疆旗艦店選購。資料圖片



靈活擴展

AI獲全球資本青睞 SuperX搶抓算力建設機遇

AI技術持續迭代升級，推動科技企業強化全球布局。新加坡人工智能基礎設施解決方案供應商 SuperX AI Technology Limited (NASDAQ: SUPX)，憑藉稀缺行業資質、完整全棧產品矩陣、輕資產產業合資模式以及全球化市場布局，疊加頭部產業資本加持，這家企業被行業視作AI基建賽道具備獨角獸成長潛力的市場主體。面向全球政府機構、科研院所、雲服務商與企業客戶，SuperX提供端到端AI基礎設施整體解決方案，設立新加坡、日本、美國三大區域中心統籌全球業務，在亞洲、北美12個國家組建NVIDIA認證工程團隊與本地化服務網絡，搶抓全球算力建設擴張機遇。

多個海外項目落地

SuperX指出，公司依託NVIDIA加速計算生態，幫助客戶縮短AI基礎設施部署周期、提升運營效率，並根據業務發展需求靈活擴展。

目前，SuperX已有多個海外項目落地，涉及日本、新加坡和美國等國家。其中，位於美國丹佛的AI推理雲中心項目，為企業AI推理提供高性能GPU算力。項目首期部署64個AI加速器，僅用3.5個月便完成從專案籌備到集群測試的全流程。正式上線前，項目首批推理算力資源的大部分容量已被多家以AI為核心業務的企業提前預訂，反映出市場對專業AI推理服務的需求持續升溫。

作為近年最熱門的新賽道，AI產業獲得全球投資者與國際資本的廣泛青睞。SuperX作為AI基礎設施服務的提供者，已取得包括太盟投資集團 (PAG)、未來資產金融集團 (Mirae Asset) 和摩科瑞亞洲 (Mercuria Asia) 等機構投資者的支持，並匯聚來自戴爾、施耐德電氣、英特爾等企業的专业人才，為業務發展充分賦能。

調查：94%內企計劃拓展「一帶一路」

近年內地企業出海數量持續攀升，但不少企業面對人生路不熟的難題。香港憑藉背靠祖國、聯通全球的獨特優勢，搭配完備的金融、法律、會計等專業服務實力，可協助內地企業高效把握全球發展機遇，是內地企業「走出去」的重要平台。

貿發局調查顯示，「一帶一路」沿線國家及地區已成內地企業全球布局的重點方向，94%受訪企業有意拓展相關市場，較2023年的73%顯著上升。然而，出海充滿挑戰，除美國貿易政策變動帶來的不確定性，企業還需要應對競爭加劇、地緣政治風險、成本上漲、貿易壁壘增加等問題；不同行業面對的痛點各異，製造業更關注供應鏈議題，服務業則較容易受海外本地市場環境影響。

面對錯綜複雜的國際營商環境，內地企業的出海策略也出現轉變，已不再單純追求擴大海外市場版圖，而是更加看重構建全球營運能力、提升整體競爭實力。貿發局指出，香港長期擔當內地對接國際市場的關鍵橋樑。憑藉「內聯外通」的定位、國際金融中心地位、成熟法律制度與完善的專業服務體系，香港可為企業提供市場推廣、金融、法律、會計、物流等一站式服務支援，尤其適合缺乏國際營運經驗的企業，協助其落地海外業務。

▲「一帶一路」沿線國家及地區成為內企全球布局的重點。圖為早前人們參加剛果 (布) 農業展。資料圖片

考驗企業跨國經營穩定性

安永則認為，當前內地企業出海已經邁入深度全球化階段，出海邏輯由過往的產品輸出，升級為品牌、技術、產能、服務與本地化運營的協同輸出。企業的核心競爭力，也從「能否成功出海」轉變為「能否長期經營海外市場」。出海既帶來新機遇，也對企業的人才布局、本地化經營和合規管理提出更高要求，相關挑戰已不只是簡單的市場進入問題，而是事關跨國經營穩定性、組織效率及長期盈利能力的系統性課題。

安永表示，香港作為全球領先的國際金融中心，擁有完備的金融基礎設施、成熟監管制度及豐富的跨境產品，既是內地資金「走出去」的橋頭堡，亦是全球資本「引進來」的落腳點。出海企業可善用香港與國際接軌的法律體系和專業服務資源，對接國際品牌運營規範與ESG標準；同時依託香港作為國際貿易融資樞紐的地位，透過應收賬款保理、供應鏈融資等工具加快資金回籠。企業亦可結合香港的金融優勢，搭配南沙、前海的跨境金融創新政策，開展跨境人民幣及離岸貿易結算，降低匯率風險。